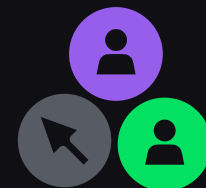
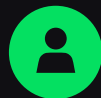


2025

Искусство коммуникации

с премиум, бизнес и молодой аудиторией



Премиум, бизнес и зумер аудитория в диджитал пространстве



Премиум-сегмент

- Требовательность к комфорту
- Ценят высококачественный визуальный контент и персонализированные предложения



Бизнес-сегмент

- Ценят краткость, ясность и чёткую структуру информации
- Покупают то, что помогает им принимать обоснованные решения и оптимизировать бизнес-процессы



Зумеры (поколение Z)

- Ценят краткость, визуальность и интерактивность
- Более открыты к новому и могут быть привлечены контентом, который отражает их интересы и ценности



Бренду нужно понимать,
как вы будете восприняты =
креатив и формат



Площадке важно понять,
как и где найти нишевую аудиторию
и какой формат обеспечить

Выстраиваем кросс-категорийную работу в рамках всего Avito

72 млн MAU



Персонализация в АВИТО

играет огромную роль в этих процессах

55%

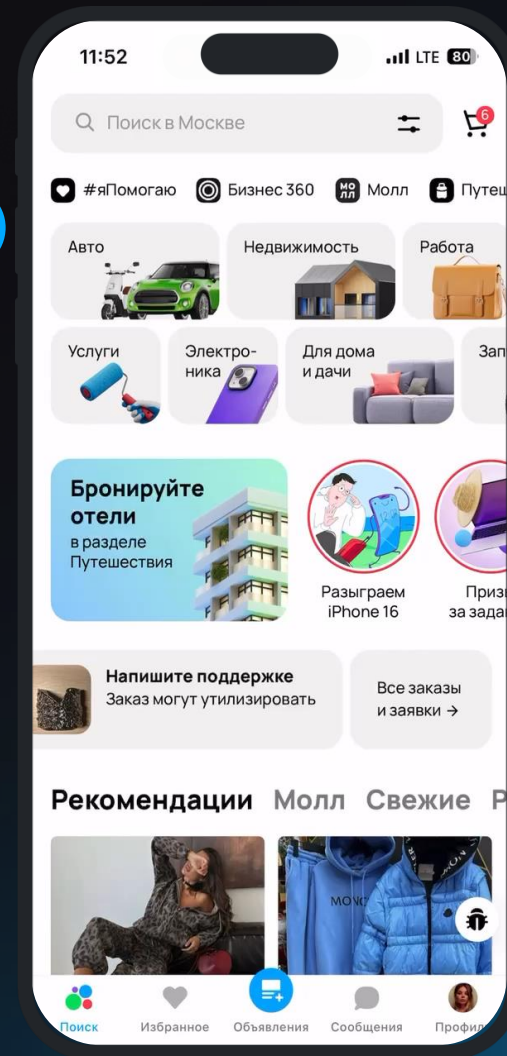
сессий Авито приходятся
на ленту рекомендаций

71%

пользователей приложения,
открывая Авито, смотрят
хотя бы одну персональную
рекомендацию

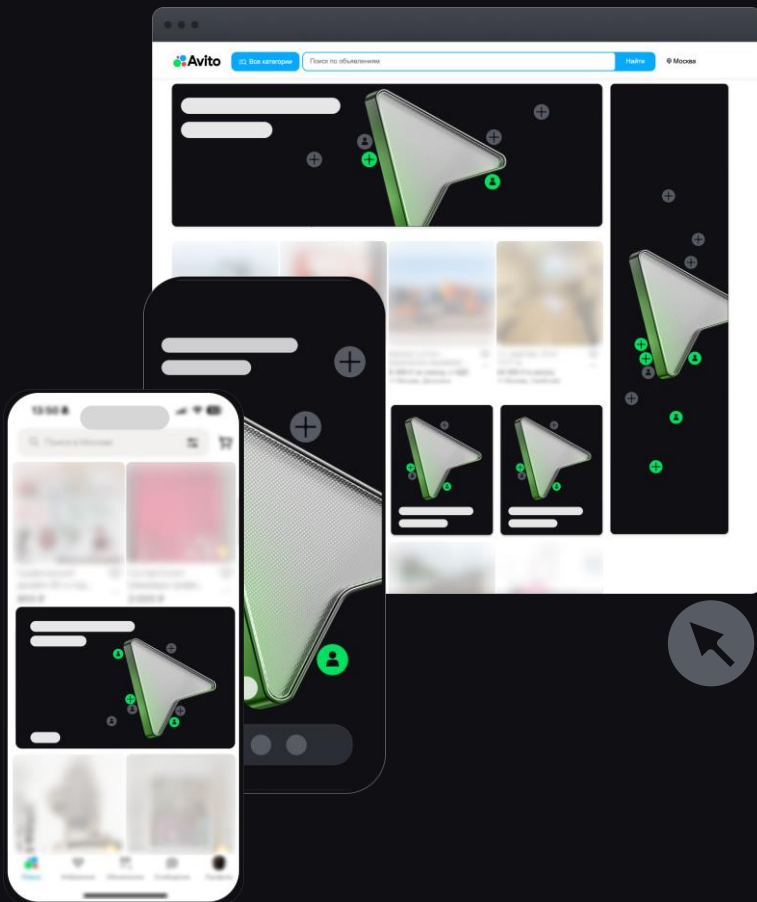
30 тыс.

событий каждую секунду
обрабатывается на Авито

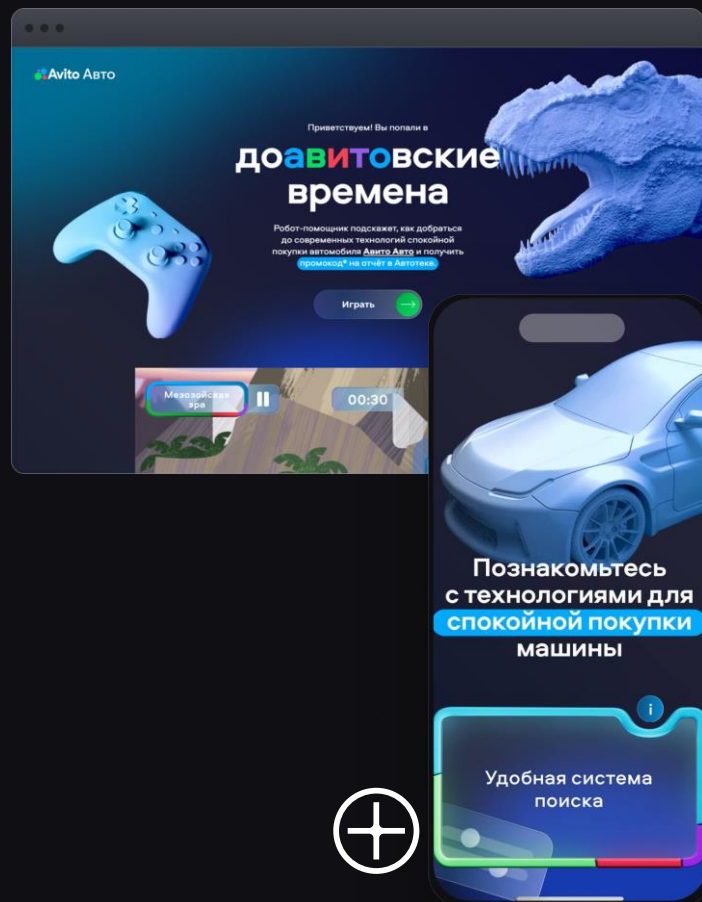


Формат выбирается исходя из ниши

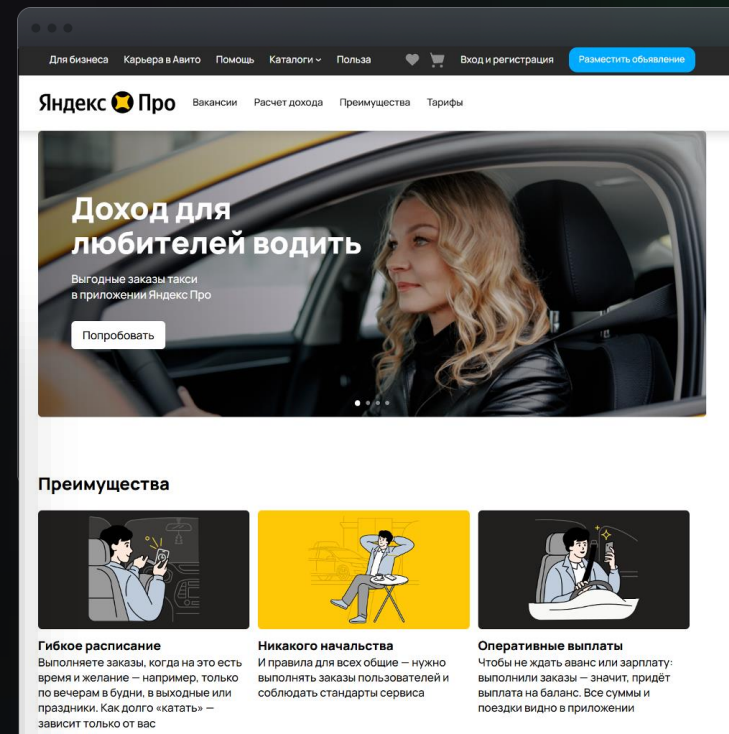
Баннеры



Спецпроект



Brandspace



Обеспечение возможностей от площадки как партнера



Экспертиза и сервис

Выделенный менеджер,
постоянная поддержка

Brandformance

Наши форматы умеют
как строить знание, так и перформить

Оптимизация баинга

Адаптация под задачи
и баинговые бенчмарки



Собственная DMP

Готовые и кастомизированные таргет-паки,
сегменты по соцдем, интересам, поведению



Понятный post-campaign

Верификаторы, пиксели,
post-view CR, метчинг хэшей



Кейс

Авито Реклама x La Vivion

Получить ДРР на уровне 25,6% за два месяца с помощью рекламы на Авито

Задача

- Найти премиальную высокодоходную аудиторию, которая в данный момент находится на этапе поиска обручального кольца
- Привлечь новых клиентов
- Вырастить знание бренда в связке с core-категориями

Результаты

Период РК: апрель-май 2025

4,8 млн 25,6% 4 млн

составила стоимость покупок клиентов с рекламы на Авито

ДРР

охват

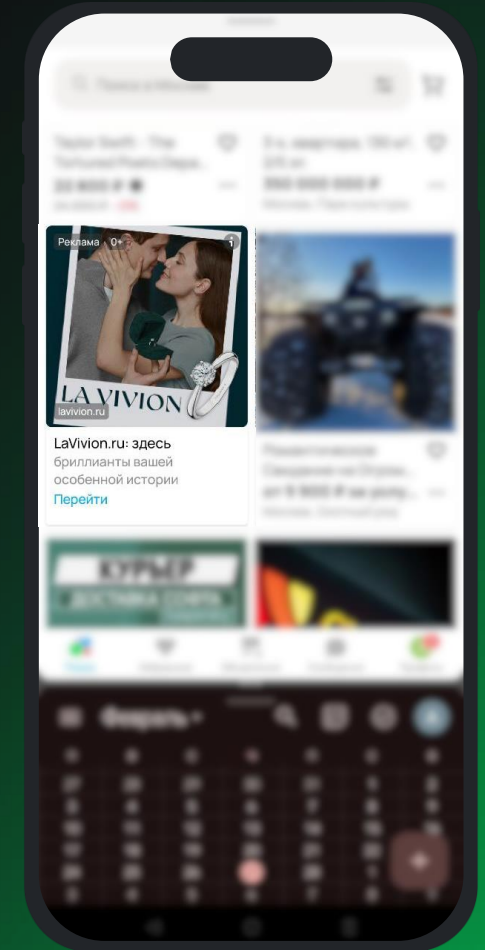
Что сделали?

1. Таргетинг:

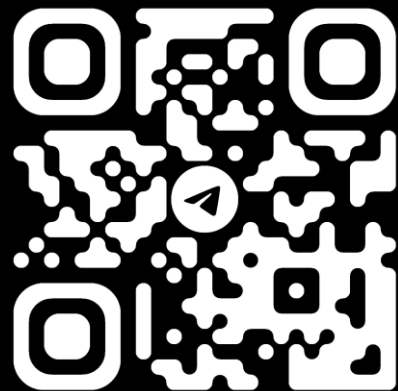
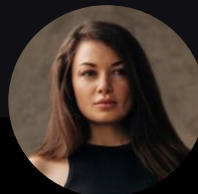
- 23-44 года
- высокий уровень дохода
- находятся на ключевых этапах жизни, связанных с серьезными отношениями и созданием семьи
- занимаются обустройством быта и инвестициями в будущее

2. Форматы: нативный сниппет, нативный баннер

3. Промежуточные результаты оценивали по сквозной аналитике в Calltouch, post-view и мэтчингу хэшей



Давайте делать
большую историю
вместе



@ALINASK